

» Schnellstart  
zu erfolgreichem  
Vertrieb! «



## „Kick-Off“ für Vertriebsprofis

Stand: 20.11.2020

### Zielsetzung

Im ersten Quartal bereits die Weichen für erfolgreichen Vertrieb zu stellen, ist das Ziel der Kick-Off Veranstaltung.

Wir beschäftigen uns mit Vertriebsstrategie, aber auch mit der konkreten Ansprache von Kunden am Telefon und beim Besuch.

Wirksame und kundenorientierte Kommunikation in Verkaufsgesprächen, hierauf wird der Schwerpunkt liegen.

(Weitere Informationen zu den Workshop-Inhalten entnehmen Sie bitte der Rückseite.)

### Trainerin



**Petra Abeln**  
Selbstständige Beraterin,  
Trainerin und Coach

### Termine

**20. Januar 2021**

ORT Kassel HOTEL Wyndham Garden

**19. Januar 2022**

ORT Fulda HOTEL Esperanto

### Methoden

Ein spannender Vortrag, interessante Diskussionen sowie praktische Übungen in Kleingruppen vermitteln Ihnen die neuesten Informationen. Außerdem erhalten Sie ein Skript / Hand-Out.

### Teilnahmegebühren

**Pro Person: 490,00 €**  
**BV-Kunden: 380,00 €**

(zzgl. MwSt.)



Buchen Sie Ihr Seminar bequem auf [www.akademie-der-zeitarbeit.de](http://www.akademie-der-zeitarbeit.de).

Oder Sie füllen das Formular aus und senden es per E-Mail an [info@akademie-der-zeitarbeit.de](mailto:info@akademie-der-zeitarbeit.de) bzw. per Fax an 0 42 74 93 15-50.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 0 42 74 93 15-0.

### Anmeldung

**Ja, wir melden \_\_\_ Teilnehmer\* an für „Kick-Off“ für Vertriebsprofis**

Termin

Veranstaltungsort

Firma/Rechnungsanschrift

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Name/Vorname

Name weiterer Teilnehmer

Name weiterer Teilnehmer

Telefon

E-Mail

**Beratungsvertrag-Kunde**     **Seminar-Kunde**     **Neukunde**

Datum/Unterschrift/Firmenstempel

#### Anmeldebestätigung und Rechnung:

Nach Ihrer verbindlichen Anmeldung erhalten Sie umgehend die Eingangsbestätigung. Kurz vor Seminarbeginn übersenden wir Ihnen die Anmeldebestätigung, die Wegbeschreibung zum Veranstaltungsort und die Rechnung. Die Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:

[www.akademie-der-zeitarbeit.de](http://www.akademie-der-zeitarbeit.de)

Mit dieser Unterschrift erkennen wir die Teilnahmebedingungen an.

\* Wir können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.

### Inhalt/Programm

BEGINN 09:30 Uhr    ENDE 17:00 Uhr

- **Vertriebsstrategie**  
Was hat sich bewährt, was ist überholt?
- **Gesprächseinstiege überzeugend gestalten**  
Die ersten Sätze sind für den weiteren Gesprächsverlauf entscheidend
- **Auf den Punkt kommen**  
Worum geht es eigentlich bei dem Gespräch? „Ich wollte mich nur mal wieder in Erinnerung bringen“ – ist es sicher nicht
- **Dem Gespräch eine Struktur geben**  
Ob am Telefon oder beim Besuch, Gespräche brauchen einen „roten Faden“, der nicht zu verwechseln ist mit einem Leitfaden
- **Fragen sinnvoll stellen**  
Was kann alles gefragt werden und wie kann man es geschickt anfangen
- **Preisgespräche sicher führen**  
Ohne Rechtfertigung und ohne „Argumentationsfalle“ sicher durch das Preisgespräch kommen
- **Tarifierhöhungen selbstbewusst durchsetzen**  
Zielsicher über Tarifierhöhungen informieren
- **Ein guter Abschluss**  
Wie wird ein Gespräch sinnvoll und zeitgemäß beendet („Ich bin nächste Woche bei Ihnen in der Nähe ...“ ist Schnee von gestern!)?